

Digitalizzazione e FinTech: business model, opportunità e rischi per gli intermediari finanziari e per la clientela

10 Maggio 2019



Cristiana Schena

Dipartimento di Economia
Università degli Studi dell'Insubria
cristiana.schena@uninsubria.it



Alessandra Tanda

Dipartimento di Scienze economiche e aziendali
Università degli Studi di Pavia
alessandra.tanda@unipv.it



Agenda

1. FinTech: a che punto siamo?

2. Il business model delle FinTech

3. Perché le BigTech sono competitor temibili

APPENDICE: Approfondimenti sui modelli del FinTech lending e sulle soluzioni di asset management

1. FinTech: a che punto siamo?

FinTech: a che punto siamo?

Le nostre analisi sul FinTech

- Tanda A. - Schena C. (2019), “FinTech, BigTech and Banks. Digitalisation and its Impact on Banking Business Models”, Palgrave Macmillian - *in corso di stampa*
- In Boscia V. - Schena C. - Stefanelli V. (2019), “Digital banking e FinTech. L’intermediazione finanziaria tra cambiamenti tecnologici e sfide di mercato”, Bancaria Editrice - *in corso di stampa*:
 - cap. 2 Locatelli R. - Schena C. - Tanda A., “L’evoluzione dei banking business model nell’era digitale”
 - cap. 3 Locatelli R. - Schena C. - Tanda A., “La galassia FinTech e l’operatività in Italia”
 - cap. 4 Schena C. - Tanda A., “Linee evolutive della regolamentazione e della vigilanza sull’innovazione finanziaria digitale”
- Schena C. - Tanda A. “The development of digital strategy and business models in banking activities” in Bilotta N. - Romano S. (2019), “The Rise of Tech Giants. A game changer in global finance and politics”, ed. Peter Lang - *in corso di stampa*
- Tanda A. (2018), «The digitalization of foreign banks», in AIBE - Consilia, «Foreign Banks and financial intermediaries in Italy. The Support to Italian Economy in 2017». |
- Schena C. - Tanda A. - Arlotta C. - Potenza G. (2018), “Lo sviluppo del FinTech. Opportunità e rischi per l’industria finanziaria nell’era digitale”, in Quaderni FinTech, Consob, 1, marzo 2018 <http://www.consob.it/web/area-pubblica/fintech> . *E’ in uscita l’edizione in inglese*

FinTech: a che punto siamo?

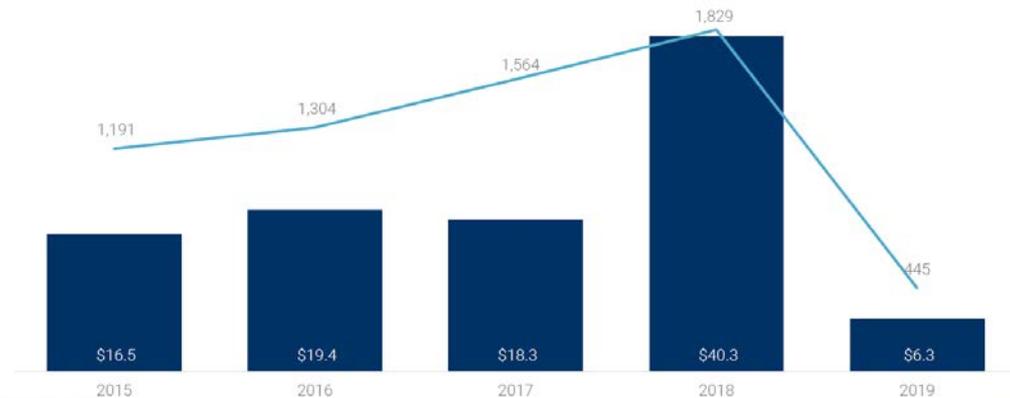
Evoluzione del FinTech a livello globale

Il FinTech – a circa dieci anni dalla sua nascita – conosce pieno **sviluppo**. Le imprese FinTech **non** sono **solo più start-up** e cresce la consapevolezza a livello di policy makers su **rischi** e **opportunità** della digitalizzazione

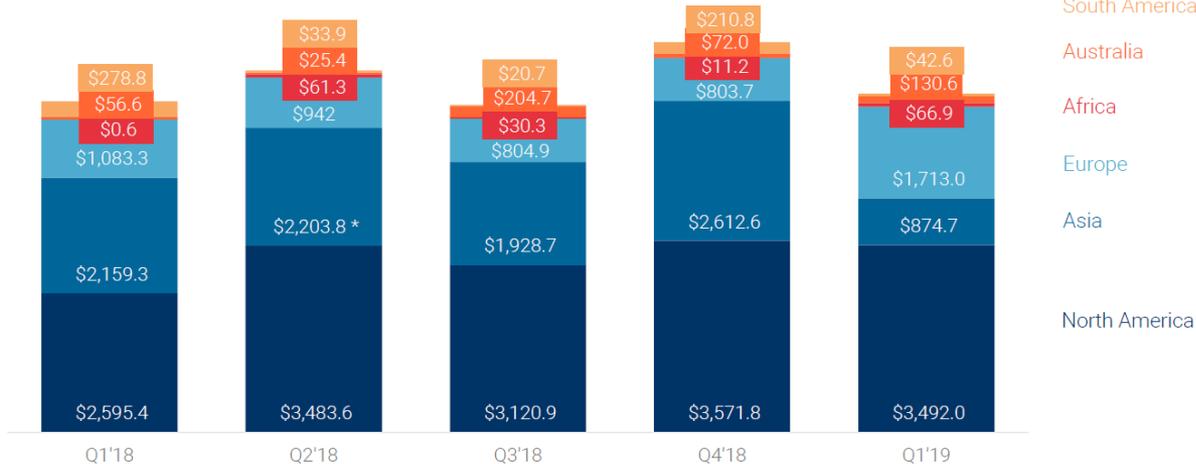
GLOBAL FINTECH DEALS AND DOLLARS START 2019 STRONG

Global fintech funding hit \$6.3B in Q1'19

Annual global VC-backed fintech deals and financing, 2015 – Q1'19 (\$B)



Global VC-backed fintech funding by continent, Q1'18 – Q1'19, (\$M)

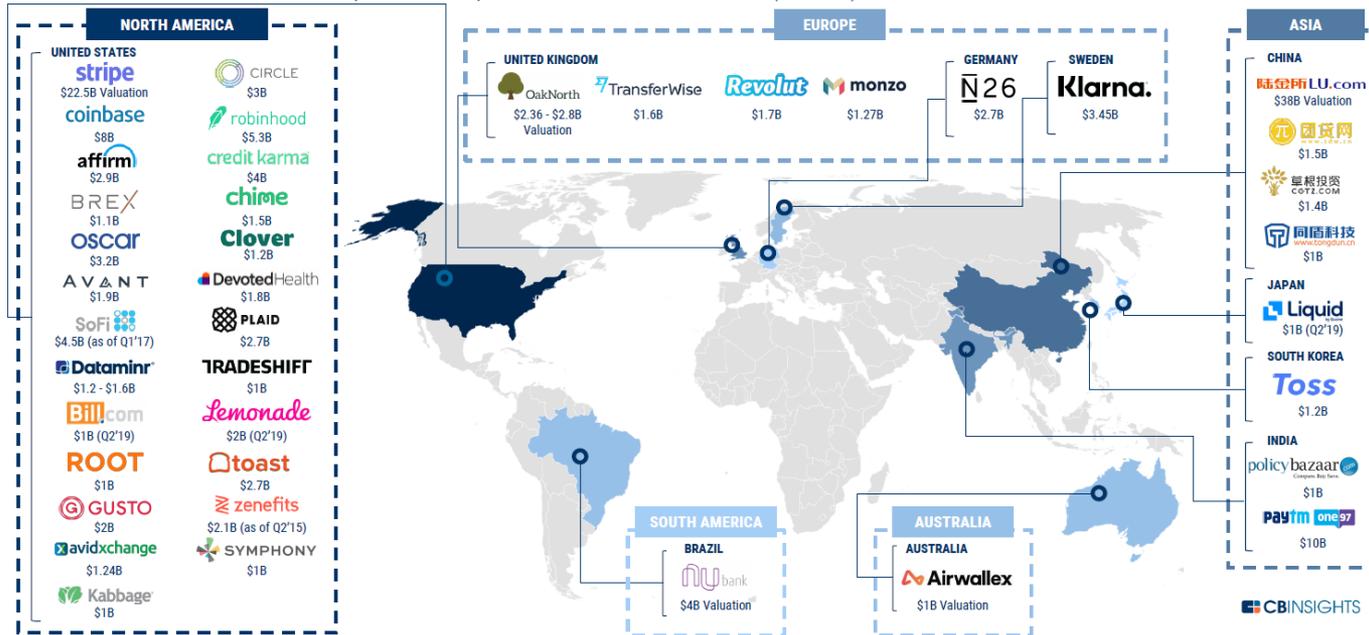


FinTech: a che punto siamo?

Evoluzione del FinTech a livello globale

41 fintech unicorns valued at \$154.1B

Global VC-backed fintech companies with a private market valuation of \$1B+ (4/25/19)



Alcune (poche) FinTech si quotano

Quotate nel 2018

Quotate nel 2019

FinTech: a che punto siamo?

Evoluzione del FinTech a livello globale

Alcune FinTech si consolidano e creano gruppi

Fusione tra Finnest, una piattaforma di peer-to-peer lending austriaca e **Invesdor**, operatore di crowdfunding finlandese, che ha dato vita a una piattaforma che opera a livello sovranazionale, attingendo a una platea di investitori più ampia, localizzata in diversi paesi (Austria, Germania, Svizzera e la regione del Nord Europa)

Moneyfarm acquisisce Vaamo, il pioniere tedesco della gestione patrimoniale digitale, che oggi è uno dei principali robo-advisor attivi nel paese

Borsa del credito fa parte di un **gruppo societario** (la Holding è Business Innovation Lab S.p.a.), in cui rientrano altre società controllate sottoposte a vigilanza, ovvero Mo.Net S.p.a. (istituto di pagamento, che svolge i servizi di P2P per prestiti con rimborso rateale) e ART SGR S.p.A.

FinTech: a che punto siamo?

Evoluzione del FinTech a livello globale

Molte FinTech creano partnership con FinTech, BigTech e banche

Santander UK e **Kabbage** partner per fornire rapido accesso al credito alle piccole imprese

Workinvoice ha siglato una **partnership** con **CRIBIS** per l'accesso alle informazioni di business/rischio nel contesto di operazioni di credito commerciale

Prestiamoci e **Banca Valsabbina** collaborano per la cartolarizzazione dei crediti al consumo

Credit Suisse ha sviluppato una **partnership** con **TWINT** per servizi di pagamento

Partnership tra **Borsa del Credito** e **MamaCrowd** per l'utilizzo dei servizi da parte dei propri clienti

October avvia una **collaborazione** con Confidi Sistema!

Funding Circle collabora con **Royal Bank of Scotland** secondo uno schema di referrals

Société Générale in partnership con **TagPay** per sviluppare un sistema di mobile banking in Africa Occidentale

Greenlight collabora con **Amazon** per una carta di credito dedicata ai giovani

Partnership tra **N26** e **Transferwise**

FinTech: a che punto siamo?

Alcuni report dei *regulator* internazionali

Attività di analisi per **comprendere e monitorare il fenomeno FinTech** e la sua evoluzione

2017



FSB

FinTech Credit: Market Structure, Business Models and Financial Stability Implications

Financial Stability Implications from FinTech

Artificial intelligence and machine learning in financial services

2018

Crypto-assets: Report to the G20 on the work of the FSB and standard-setting bodies

Crypto-asset markets: Potential channels for future financial stability implications

2019

FinTech and market structure in financial services: Market developments and potential financial stability implications

Crypto-assets regulators directory



IMF

2016

Virtual Currencies and Beyond: Initial Considerations

2017

Fintech and Financial Services: Initial Considerations

2018

The FinTech quiz

The Bali Fintech Agenda



BIS

2018

Innovative technology in financial supervision (suptech) - the experience of early users

Sound Practices: implications of fintech developments for banks and bank supervisors

Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues

Financial inclusion in the age of fintech: a paradigm shift

Big tech in finance and new challenges for public policy

2019

Fintech for the people

The future of money and payments

BigTech and the changing structure of financial intermediation

FinTech: a che punto siamo?

Consapevolezza dei policy maker Europei

Le **Autorità Europee** proseguono nel **monitoraggio** del FinTech ed avviano la **normazione specifica**

2013-2017

- Dec 13: EBA Warning to consumers on virtual currencies
- Jul 14: EBA Opinion on Virtual Currencies
- Feb 15: EBA Opinion on lending based crowdfunding
- Dec 15: ESAs Discussion Paper on automation in financial advice
- May 15: EBA Discussion Paper on innovative uses of consumer data by financial institutions
- May 16: EP Resolution of 26 May 2016 on virtual currencies
- Mar 17: EC Public consultation on FinTech
- Jul 17: ESMA responds to commission consultation on Fintech

2018

- Feb 18: Joint ESAs Warning on Virtual Currencies
- Feb 18: EU Blockchain Observatory and Forum
- Mar 18: ESAs weigh benefits and risks of Big Data
- Mar 18: EBA Roadmap on FinTech
- Mar 18: EC FinTech Action Plan
- Mar 18: EC Proposal for a **Regulation of the European Parliament and of the Council on European Crowdfunding Service Providers (ECSP) for Business**
- Mar 18: **ECB Guide to assessments of fintech credit institution licence applications**
- Jun 18: First meeting of the EU FinTech Lab
- Jul 18: EBA assesses risks and opportunities from Fintech and its impact on incumbents business models

2019

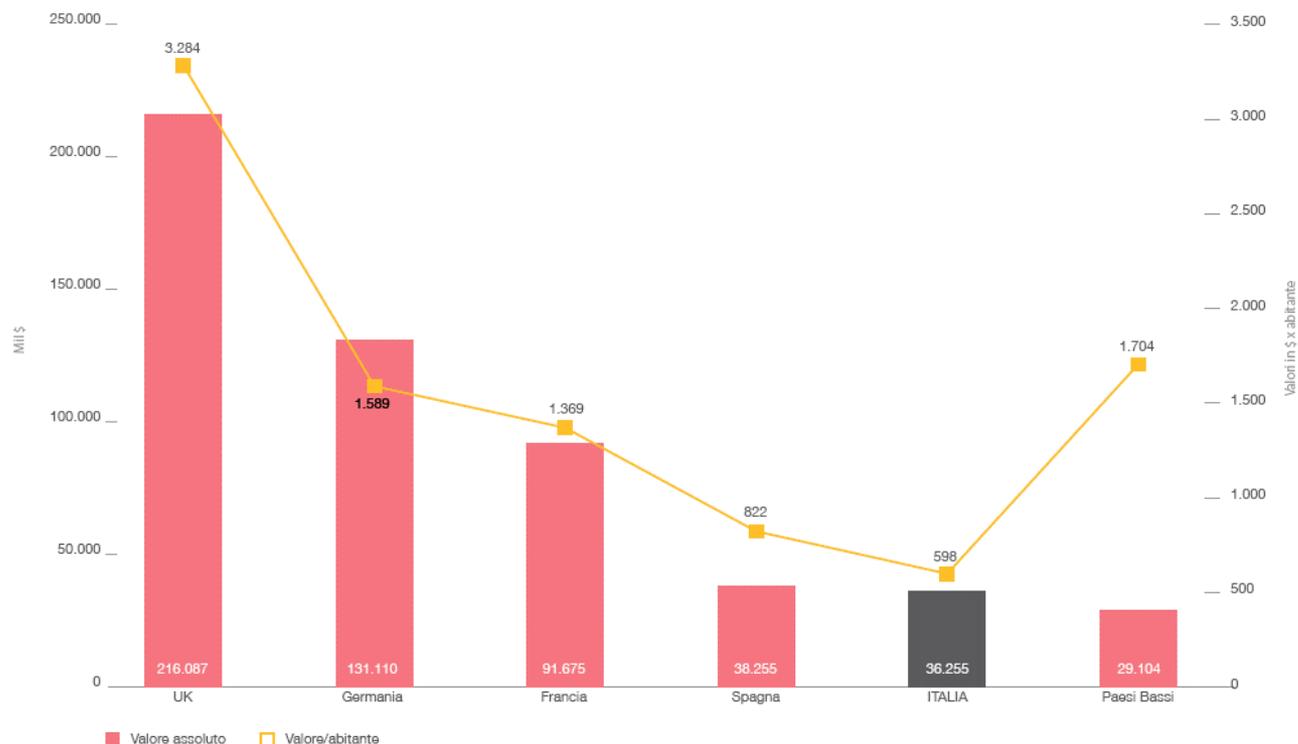
- Jan 19: ESAs publish joint report on **regulatory sandboxes and innovation hubs**
- Jan 19: EBA reports on crypto-assets
- Apr 19: ESAs publish joint advice on information and communication technology risk management and cybersecurity

FinTech: a che punto siamo?

Il mercato Europeo

I primi tre paesi per controvalore delle transazioni sono UK, Germania e Francia. Italia e Spagna sono tra gli ultimi in classifica.

Volume delle transazioni FinTech nei principali Paesi europei - valori 2018



Le **transazioni su lending** a imprese e individui hanno raggiunto un controvalore totale pari a 7,78 miliardi di euro, per un totale di oltre 1 miliardo di transazioni. Del totale, circa 5,2 miliardi sono attribuibili a contratti con **business**. Il **finanziamento medio** erogato alle **imprese** tramite le piattaforme è pari a **75 mila euro** circa, mentre quello verso **privati** è di circa **2mila euro**.

FinTech: a che punto siamo?

Il FinTech in Italia

Il FinTech in Italia sconta un ritardo, ma cresce in fretta. Il **tasso di crescita medio annuo** delle transazioni FinTech è stimato in 11% circa per il periodo 2016-2022.

Per il solo settore «digital payments» è atteso un tasso di crescita annuo pari al 9% per il periodo 2019-2023

Luglio 2017: Indagine conoscitiva sul FinTech della Camera dei Deputati

Settembre 2017: nasce il FinTech District

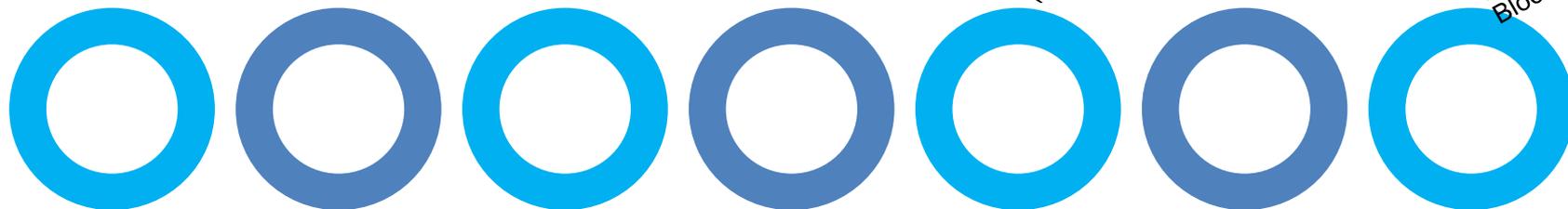
Novembre 2017: Banca d'Italia apre il Canale FinTech

Dicembre 2017: nasce Assofintech

Marzo 2018: Consob pubblica il primo quaderno FinTech (Scheda et al., 2018)

Marzo 2018: nasce ItaliaFintech

Gennaio 2019: provvedimenti per agevolare le start-up e supportare l'innovazione (AI & Blockchain)



FinTech: a che punto siamo

Il FinTech in Italia

Pagamenti

Soluzioni di pagamento

Valuta legale

Bank-notes,
Collettiamo,
Droppay, Jusp,
Openmove,
Opentech, Plicks,
Satispay, Tinaba

Crypto valute

Aidcoin, Bitboat,
Chainblock, Chainside,
Conio, Eidoo,
InBitCoin,
Greenaddress, tinkl.it

Trasferimento di denaro

Valuta legale
Azimo, Revolut,
Transferwise,
Xriba, Merkur.io

Crypto valute
InBitCoin,
Chainside, tinkl.it

Servizi merchant (POS)

Droppay, Jusp,
Sparkling 18, Scloby,
Wallet-E

FinTech: a che punto siamo

Il FinTech in Italia

Reperimento di risorse finanziarie

Finanziamento tramite capitale di rischio

Equity crowdfunding

200 crowd, AssitecaCrowd, Back to work 24, Cofyp, Concrete, Crowd4capital, CrowdFundMe, Ecomill, Fundera, Investi-RE, MuumLab, MamaCrowd, Myshare, NextEquity, Opstart, Shapps, SiamoSoci, Starteed, Starsup, Symbid, TipVenture, UnicaSeed, WeareStarting

Club deal

Puro marketplace:
Clubdealonline
Epic
SiamoSoci

Finanziamento tramite capitale di debito

Lending crowdfunding e P2Plending

Puro marketplace:
Borsa del Credito, Epic, motusquo, October, Smartika, Soisy, The Social lender

Erogazione in proprio:*
PrestaCap, Prestiamoci

Club deal

Epic, Younited credit

Invoice trading

Puro marketplace:
CashInvoice, Cashme, Crowdcity, Fifty, InvoiceMarket, Workinvoice

Erogazione in proprio:*
Credimi

Credito commerciale

Sardex.net

FinTech: a che punto siamo

Il FinTech in Italia

Reperimento di risorse finanziarie

Focus: Lending crowdfunding e P2P in Italia

- **Borsa del credito** (maggio 2018): la piattaforma italiana di *peer to peer lending* (P2P) ha consentito l'erogazione di oltre 32 milioni di euro a 450 **PMI** in 2 anni e mezzo, registrando una crescita del 200% nell'ultimo anno. Il finanziamento alle imprese deriva dall'investimento da parte di **privati e investitori istituzionali**. BorsadelCredito.it fa parte di un gruppo societario (la Holding è Business Innovation Lab Spa), in cui rientrano anche le controllate Mo.Net S.p.a. (istituto di pagamento, che svolge i servizi di P2P per prestiti con rimborso rateale) e ART SGR S.p.a. (autorizzata a gestire **FIA**, ovvero fondi alternativi di investimento riservati ad investitori professionali; tali fondi prestano denaro tramite la piattaforma BorsadelCredito.it; il Fondo Colombo, lanciato a ottobre 2017 per investire sui crediti in piattaforma con un target di 100 mln di euro, è stato sottoscritto per 10 mln di euro dagli stessi azionisti di Borsa del Credito). A giugno 2018 Borsa del Credito ha annunciato la creazione di una **rete** fisica capillare di **agenti** sul tutto il territorio italiano e di sviluppare nuove partnership con intermediari finanziari italiani. A luglio 2018 Borsa del Credito ha siglato una partnership con MamaCrowd (equity crowdfunding) per diversificare l'offerta di servizi alle imprese.
- **Lendix Italia** (maggio 2018): la piattaforma francese di *crowd-lending* per imprese, attiva in Italia da aprile 2017, in 1 solo anno ha consentito il **finanziamento** di 34 progetti italiani (su 16.000 ricevuti e analizzati) per una raccolta totale di 17 milioni di Euro, finanziati grazie ad oltre 1.500 **prestatori privati italiani** e da **alcuni investitori istituzionali** (il co-investimento dei fondi con i privati consente un aumento delle risorse a disposizione del finanziamento delle imprese). Da aprile 2018 Lendix Italia è stata la prima piattaforma italiana di **prestito alle PMI ad aver offerto ai prestatori la copertura del Fondo di Garanzia istituito dal Ministero per lo Sviluppo Economico italiano** (in caso di *default*, la garanzia copre tra il 40% e l'80% del capitale residuo).

FinTech: a che punto siamo

Il FinTech in Italia

Reperimento di risorse finanziarie

Focus: Invoice lending

- **Credimi** è l'unica piattaforma italiana **vigilata** dalla Banca d'Italia (ex art. 106). Offre alle aziende operazioni di **factoring** su crediti commerciali, che acquista, **cartolarizza** e colloca a quattro **investitori istituzionali**; **cofinanzia** in parte le operazioni (assumendo il rischio di credito). Credimi sigla anche accordi di «credito di filiera» per acquistare i crediti dei capo-filiera dai fornitori. Dal 2016 ad oggi il volume di fatture è stato pari a circa 120 ml di euro. Fornisce una risposta al cliente in circa 2 giorni.
- **Workinvoice**: *market place* puro. Dal 2015 al 2018 circa 143 ml di euro di finanziamenti su fatture commerciali. **Investitori privati e istituzionali**. Tra gli investitori attivi sulla piattaforma c'è Factor@Work, che compra i crediti sulle piattaforme web convenzionate, li cartolarizza e cede i titoli derivanti dalla cartolarizzazione a investitori professionali.
- **Fifty**: nel 2018 ha consentito l'accesso alla piattaforma ad altri **investitori istituzionali**, mentre da ottobre 2016 ha avuto come unico investitore il Supply Chain Fund di Groupama Asset Management SGR, che è un fondo di *direct lending* specializzato nell'acquisto di fatture commerciali a favore di PMI italiane operanti nelle filiere industriali. Il Fondo opera attraverso accordi quadro, conclusi con l'azienda capofila (sponsor) a beneficio dei propri fornitori strategici, i quali si vedono anticipato il pagamento delle fatture al momento della consegna della merce. In tal modo si fornisce liquidità a fronte dei crediti vantati dai fornitori e riconosciuti dall'azienda capofila (*direct o reverse factoring*). I bonifici di pagamento sono disposti a favore dei fornitori in circa 48 ore.

FinTech: a che punto siamo

Il FinTech in Italia

Servizi di investimento

Servizi di trading

Piattaforma
2meet2biz,
Cardo,
Crowdaura,
Kantox,
Rataran

**Servizi
informativi**
Analysis,
Quanteye,
RE-Analytics

Tool di trading
Euklid, Incapital, Kellify,
MDTOM, WolfWay

Gestione finanziaria

Servizio di gestione di cassa
Gimme5, Ovalmoney, Pariti

Mobile wallet
Dindarò, GoSherpy, Soldo

Robo-advice e consulenza finanziaria

Robo-advisor
AdviseOnly, Euclidea,
Moneyfarm, Robobox,
Selfiewealth

Robo for advisor
Trapezista, MC advisory

Consulenza
SoldiExpert, OnlineSIM

FinTech: a che punto siamo

Il FinTech in Italia

InsurTech

Marketplace e comparatori

P2P Insurance

PetInsurance

24hAssistance, Coverholder,
GaiaGo, Gruppo Mutui
online, Fit2You,
MioAssicuratore, prima.it
RCPolizza.it, Victor

Axieme

Assibau, Dottordog

2. Il business model delle FinTech

Unbundling & rebundling

Il FinTech è molto di più di una interfaccia accattivante e l'innovazione che propone **non si limita alla proposta tecnologica ed esperienziale** per le aziende clienti (*customer experience*), ma è anche un **nuovo *business model***.

L'**unbundling** dei processi è l'elemento che caratterizza i servizi finanziari offerti dalle FinTech mediante app, piattaforme, altri supporti/canali digitali. Il **rebundling** è visibile solo nelle FinTech più mature e nelle BigTech.

Si rivolgono prevalentemente a **clientela retail** (individui e PMI), a differenza delle BigTech e delle banche.

La loro esistenza sollecita la **mobilità della clientela** sulla base di un concetto di «**prossimità digitale**».

Il business model delle FinTech

Unbundling & rebundling



Il business model delle FinTech

Unbundling & rebundling

Banks of the Future													
Product offerings by top financial servicers													
Company	Lending Products				Payments				Asset Management				Type of Financial Institution
	Personal / Consumer	Mortgage	Business	Student	Credit Card	Debit Card	Peer-to-Peer	Processing / Gateway	Brokerage	Robo-Advisor	Savings	Crypto	Point of Entry (first product)
CHASE	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		Bank
Bank of America	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		Bank
Wells Fargo	✓		✓		✓	✓		✓			✓		Bank
Marcus	✓				✓						✓		Bank
amazon			✓		✓	✓	✓						Tech Platform
SoFi	✓	✓		✓		✓			✓	✓	✓	✓	Alternative Lending
LendingClub	✓		✓						✓				Alternative Lending
Square	✓		✓			✓	✓	✓				✓	POS Payments
robinhood						✓			✓		✓	✓	Brokerage
coinbase									✓			✓	Crypto Brokerage
affirm	✓					✓		✓			✓		POS Lending
Klarna.	✓					✓		✓					International: POS Lending
Betterment									✓	✓			Robo-advisor
wealthfront	✓								✓	✓			Robo-advisor
PayPal	✓		✓		✓	✓	✓	✓					Payments
acorns						✓			✓				Micro-investing
STASH	✓					✓			✓				Investing
chime	✓					✓					✓		Digital Banking
Transferwise						✓	✓						International: Money Transfer Fintech
Revolut						✓	✓		✓			✓	International: Digital Banking
monzo	✓					✓	✓						International: Digital Banking
N26						✓	✓		✓	✓			International: Digital Banking
stripe			✓			✓		✓					Payments
Kabbage			✓			✓		✓					Business Lending
BREX			✓		✓								Business Banking

Currently available
 Announced

3. Perché le BigTech sono competitor temibili

Perché le BigTech sono competitor temibili

Le BigTech

- BigTech sono principalmente rappresentate dai **grandi player mondiali di e-commerce** che, nel tempo, hanno incluso nella propria sfera di attività anche i servizi finanziari. Le BigTech principali vengono spesso indicate con l'acronimo GAAFA (Google, Apple, Amazon, Facebook and Alibaba), ma esistono altri *player* altrettanto noti e particolarmente attivi nell'ambito dei servizi finanziari, tra cui Tencent e Paypal.
- I **vantaggi competitivi** delle BigTech (rispetto a FinTech e *incumbent*): possono sfruttare un ampio **set informativo** acquisito in precedenza sui propri clienti (abitudini di spesa, modalità di pagamento associate agli acquisti, ecc); hanno una **reputazione** che le rende attrattive per una larga porzione dei consumatori; le **tecniche di rebundling** consentono un'offerta diversificata paragonabile a quella dei principali player bancari internazionali; hanno **ingenti risorse finanziarie** ed hanno investito in **tecnologie sofisticate**.
- Le **disponibilità finanziarie** delle BigTech sono enormi e quindi non hanno limiti di capitale per l'investimento nel settore finanziario. Ad es. Alibaba ha costituito Ant Financial, che – se fosse quotata – avrebbe una capitalizzazione in linea con i primi 10 gruppi bancari mondiali.
- La diversificazione delle attività e la «fidelizzazione della clientela» portano verso il «**monopolio/oligopolio delle informazioni**»? Domanda rilevante sul piano della tutela della libertà di scelta, ancor prima della tutela dell'utente di servizi finanziari e della stabilità del sistema finanziario.
- Ampiezza, diffusione, mercati di riferimento sono limitati ad alcune **aree geografiche** e non interesseranno tutti i mercati? Al momento operano in USA, Europa, GB, Cina, ma è prevedibile **ulteriore estensione: «seguono i clienti»**.

Perché le BigTech sono competitor temibili

Le strategie delle BigTech

Le strategie in ambito finanziario sono uguali per tutte le BigTech? Restano sul loro *core business* (Tech) oppure diversificano le attività finanziarie entrando direttamente anche nel «banking»? La nostra ricerca evidenzia che, attualmente, le singole BigTech hanno obiettivi di sviluppo differenti e quindi adottano strategie diverse:

1) Rafforzare il *core business* (e-commerce di beni o vendita di servizi sul proprio sito) e ad ampliare il numero e tipologia di clienti:

- Apple, Facebook e Google (principalmente per il **mercato domestico**, ma in fase di espansione geografica) hanno sviluppato **strumenti di pagamento** in-house, attivando una licenza come *money transmitter* o istituto di pagamento.
- Apple e Google (per i **mercati esteri**) offrono **servizi di pagamento** in *partnership* con banche, istituti di credito al consumo o circuiti di pagamento già esistenti.
- Amazon ha sviluppato **sistemi di pagamento** per favorire la rapidità e semplicità del perfezionamento degli acquisti sul proprio sito ed ha iniziato a offrire **servizi di lending** sia per i **consumatori** (carte di credito tradizionali o revolving), sia per le **piccole imprese** che vogliono lavorare in *partnership* (vetrina internazionale, con positivi effetti sui volumi di vendita, realizzati tramite e-commerce). I clienti di Amazon Pay nel 2016 erano circa 33 milioni in 170 nazioni. Il servizio di lending, al momento attivo in Usa, Giappone e Regno Unito, ha erogato 3 miliardi di dollari e beneficia di una *partnership* tra la piattaforma di e-commerce e Bank of America Merrill Lynch.

2) Diversificare il business mediante creazione di un **gruppo finanziario** all'interno del gruppo industriale: il caso delle cinesi Alibaba e Tencent.

Perché le BigTech sono competitor temibili

L'offerta di prodotti finanziari delle BigTech

	Alibaba	Tencent	Baidu	Google	Amazon	Facebook	Apple	Samsung	Microsoft	Vodafone	Mercado Libre
Payments	AliPay (largest mobile payments platform in China)	Tenpay (#2 mobile payments platform in China)	Baidu Wallet – cooperation with PayPal	Google Pay – layers over existing card network	Amazon Pay – layers over existing card network	Messenger Pay – layers over existing card network	Apple Pay – layers over existing card network	Samsung Pay – layers over existing card network	Microsoft Pay – layers over existing card network	M-Pesa (32 million active users in East Africa and India)	Mercado Pago (offered in 8 markets in Latin America)
Lending and short-term credit	MYBank (SME lending for rural areas and online merchants)	WeBank (Personal micro-loans)	Baixin Bank (financial products and small loans)	Collaboration with Lending Club	Temporary financing in Amazon Lending; direct lending to merchants	Pilot in collaboration with Clearbanc	n/a	n/a	n/a	Offered through M-Shwari mobile banking service	Mercado Crédito (small loans to retail and SME clients)
Current accounts	Offered through MYBank	Offered through WeBank	Offered through Baixin Bank	n/a	Reports of talks with banks	n/a	n/a	n/a	n/a	Offered through M-Shwari	n/a
Asset management	Yu'e Bao (world's largest MMF)	License to offer mutual funds	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	Pilots ongoing in 2018
Insurance	60% stake in Cathay Insurance China, founding stake in Zhong An Insurance	Online insurance service in life and property insurance	Joint venture with Allianz and Hillhouse Capital announced	Insurance on Google Compare (discontinued)	Partnership with JPMorgan Chase and Berkshire Hathaway on health insurance	n/a	Cooperation with Allianz on cyber insurance discounts	n/a	n/a	n/a	Pilots ongoing in 2018

Perché le BigTech sono competitor temibili

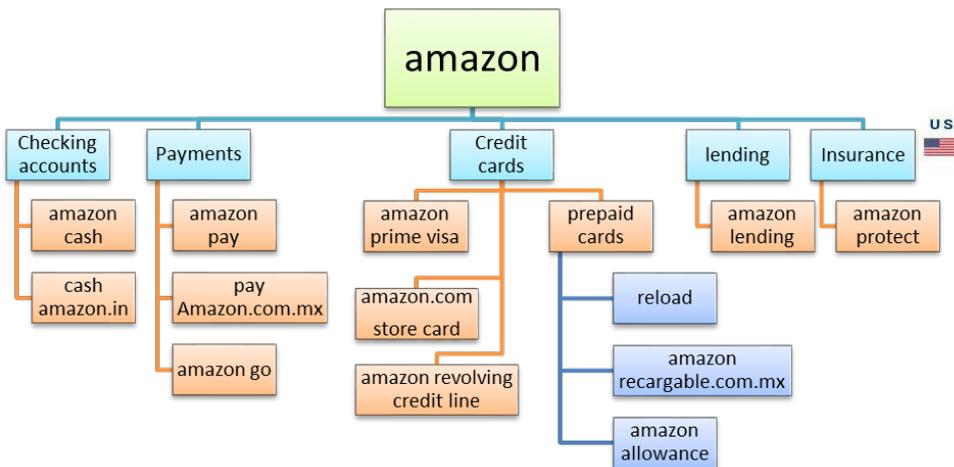
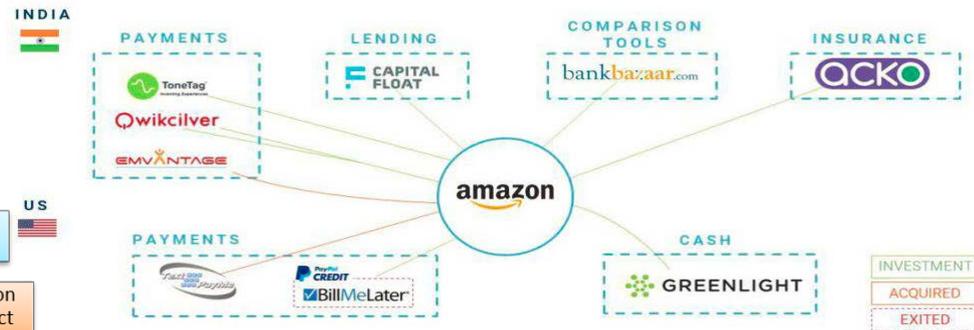
L'esempio di Amazon

“It’s hard to claim that **Amazon is building the next-generation bank**. But it’s clear that the company remains **very focused on building financial services products that support its core strategic goal: increasing participation in the Amazon ecosystem**.

In a sense, **Amazon is building a bank for itself** — and that may be an even more compelling development than the company launching a **deposit-holding bank**.

Amazon had discussions about offering **insurance** in conjunction with its connected **home devices**.”

 Amazon's fintech Investments and M&A are concentrated in India
2008 – 2018 (YTD 6/6/18)



Perché le BigTech sono competitor temibili

Le BigTech cinesi

- **Alibaba** (e-commerce) **ha costituito:**
 - **una banca** (dapprima FinTech Alipay, poi divenuta) **Ant Financial**, autorizzata in Cina come banca. Per ricevere credito è sufficiente fare una application in tre minuti e in un secondo si ottiene la risposta (positiva o negativa). I dati presentati agli investitori nel 2018 mostrano che, in un anno, il numero di utenti che utilizzavano almeno due servizi è cresciuto da 430 milioni (nel 2017) a 640 milioni (ad agosto 2018). I servizi di lending, cash management e di polizze assicurative sono utilizzati, rispettivamente da 11, 21 e 40 milioni di piccole imprese. I servizi di pagamento «seguono» i clienti anche all'estero. **Ant Financial ha recentemente fondato una banca online, MYbank.**
 - un **fondo di investimento** (Yu'e Bao), che permette ai piccoli risparmiatori di ottenere un piccolo rendimento sui fondi depositati; a giugno 2018 aveva un valore di *asset under management* pari a 210 miliardi di dollari, ovvero è il fondo monetario più grande al mondo. La società ha incluso recentemente altri due fondi in cui investire, gestiti da due società di investimento partner di Ant Financial.
 - una **Tech**, Ant Financial Technology, dedicata allo sviluppo di **soluzioni tecnologiche per i servizi finanziari**. Gli intermediari finanziari hanno già avuto accesso ai prodotti tecnologici sviluppati sotto il controllo di Alibaba: la società oggi conta tra i propri clienti oltre 100 banche, 60 compagnie di assicurazione e più di 40 società di gestione e broker.
- **Tencent** (holding cinese principalmente operante nei servizi per l'intrattenimento, nei mass media, internet e comunicazioni) ha costituito **WeBank**, che rappresenta la prima banca online attiva in Cina.
- I regolatori cinesi hanno stabilito dei limiti all'ammontare che è possibile movimentare sul fondo, per evitare un massiccio trasferimento ai fondi, istituiti da Alibaba e da Tencent, delle risorse finanziarie al momento depositati presso le banche, con un rischio di destabilizzazione dei mercati finanziari.

Perché le BigTech sono competitor temibili

Il peso delle Cinesi – anche come investitori in FinTech e produttori di tecnologia

Ant Financial's \$14B investment accounted for 35% of total funding in 2018



From financial super app to full-stack banking, could a charter be next?



Ant Financial Launches Distributed Core Banking Platform with Hoperun Information Technology

Ant Financial has accelerated the roll-out of services that share its technological capabilities with financial institutions. Ant is partnering with Jiangsu-based Hoperun and unveiled its **Distributed Core Banking Platform** (DCBP), a next generation banking product designed to help financial institutions shift from transaction-oriented to customer-oriented and tackle digital challenges, including distributed development, financial product management and accounting liquidation.

To date, Ant Financial has provided more than 100 technology products and solutions and collaborated with more than 200 service partners.

Perché le BigTech sono competitor temibili

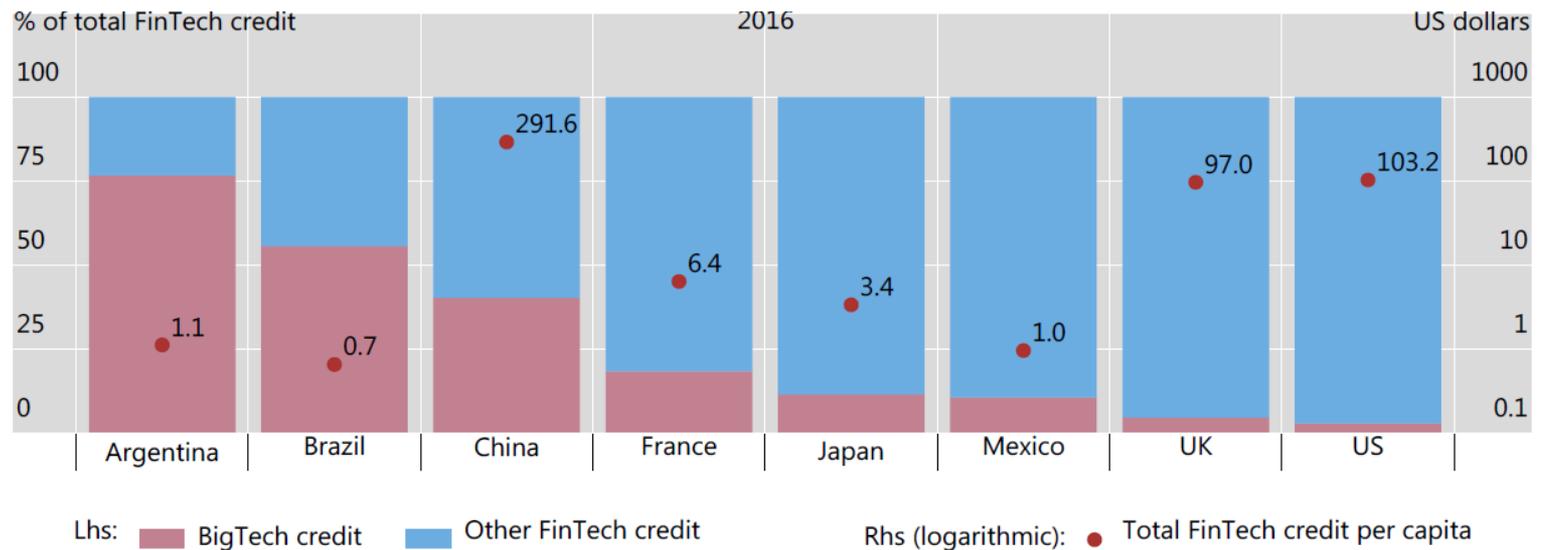
Focus: i servizi FinTech di Tencent

Servizio	Descrizione	Anno attivazione o costituzione	Monetization	User Base
Tenpay	Payment solution, is the second largest online payment platform in China	2005	N.a.	N.a.
Weixin Pay	Payment solution enabling quick payment transactions on their mobile phones based on Swift payments connected to bank cards	2013	Free; Withdrawal fees (RMB1/1000); Commission fees (0.6%-2%)	Over 800 million Mobile Payments (including both Weixin Pay and QQ Wallet)
QQ Wallet	mobile payment product incorporating multiple payment methods such as bank card payment, QR code payment and NFC payment	N.a.	Free; Commission fees (0.6%-2%)	monthly active user accounts (2Q18)
LiCaiTong	wealth management platform, accessibile attraverso il wallet di WeChat	2014	Commission	Not disclosed
Weilidai (affiliate WeBank)	unsecured consumer loan business	2015	Interest rate (annualized 18%)	Not disclosed
WeSure (subsidiary)	Proprietary insurance platform	2017	Free; commission	Not disclosed

Perché le BigTech sono competitor temibili

Focus: il P2P lending delle BigTech

Big tech and other fintech credit



Sources: Cambridge Centre for Alternative Finance and research partners; BIS calculations. Data for WeBank are taken from the public balance sheet. See Frost, Gambacorta Huang and Shin (2018).

Perché le BigTech sono competitor temibili

In breve:

- BigTech (e FinTech) non sono solo un'interfaccia accattivante e non si limitano ad una proposta tecnologica ed esperienziale per la clientela
La **clientela** diventa **più mobile** e **più esigente**
- BigTech (e FinTech) propongono un **nuovo business model** da non sottovalutare (*nelle banche e ancor più nei gruppi bancari i temi di legacy e compliance limitano o rallentano l'adozione di business model analoghi*)
- **BigTech** sono competitor **temibili** perché fanno concorrenza non solo sulle commissioni, ma anche – e soprattutto – sull'utilizzo delle informazioni, hanno ingenti capitali investibili e dotazioni tecnologiche avanzate
- I **tempi** di reazione per le banche sono molto **stretti** perché tutto evolve molto velocemente

APPENDICE:

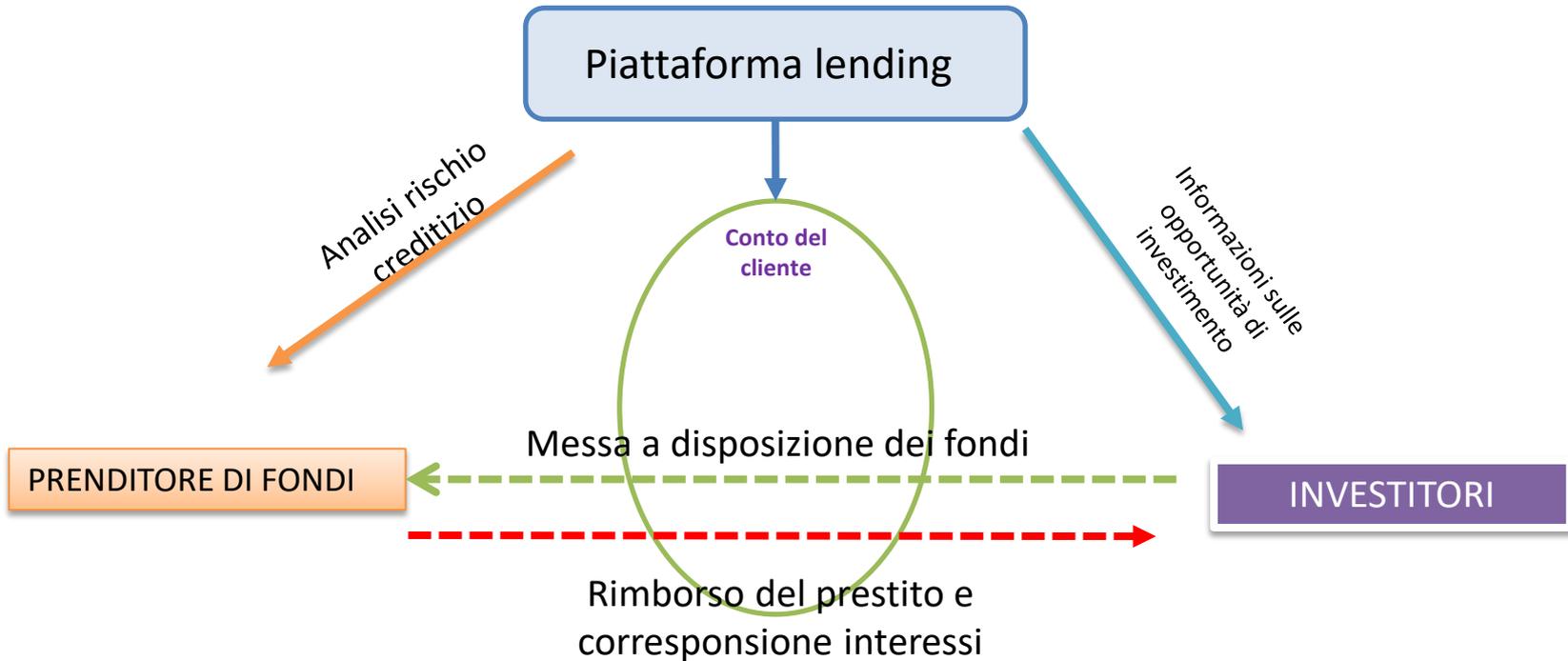
**Approfondimenti sui modelli del FinTech
lending e sulle soluzioni di asset management**

Approfondimento: I modelli del FinTech lending

1. Modello tradizionale P2P lending
2. Modello notarile
3. Modello «del Ritorno Garantito»
4. Modello «dell'intermediazione In Bilancio»
5. Modello «invoice trading»

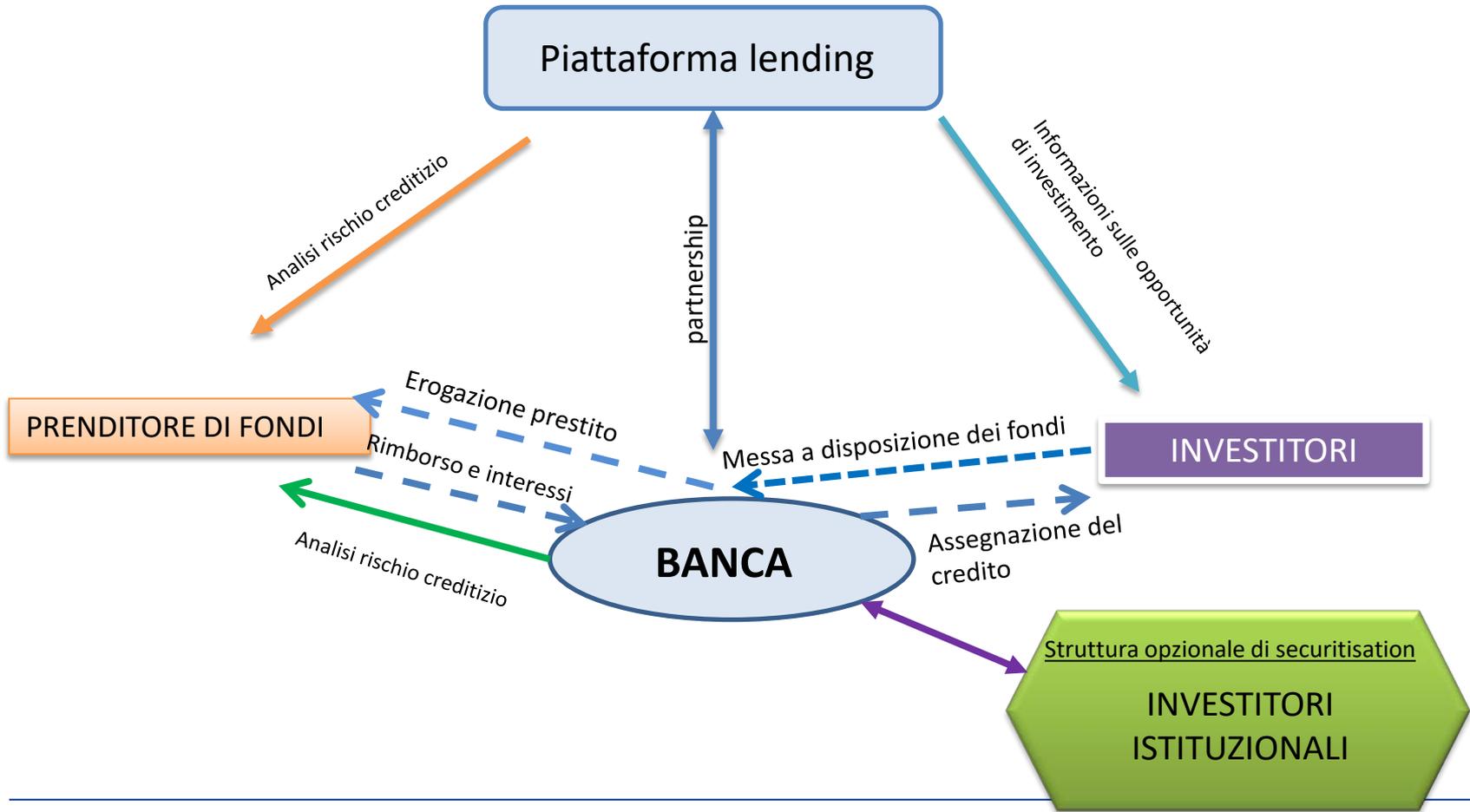
Approfondimento: I modelli del FinTech lending

1. Modello tradizionale p2p lending



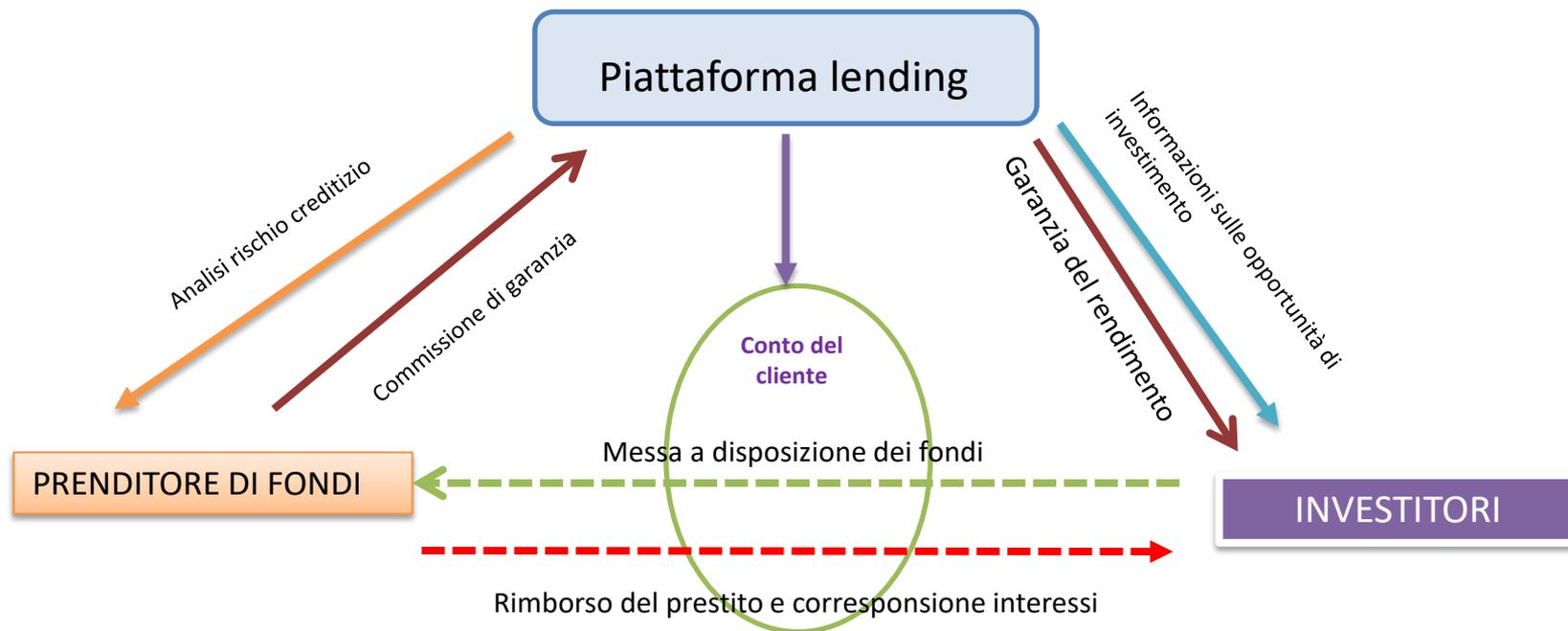
Approfondimento: I modelli del FinTech lending

2. Modello notarile



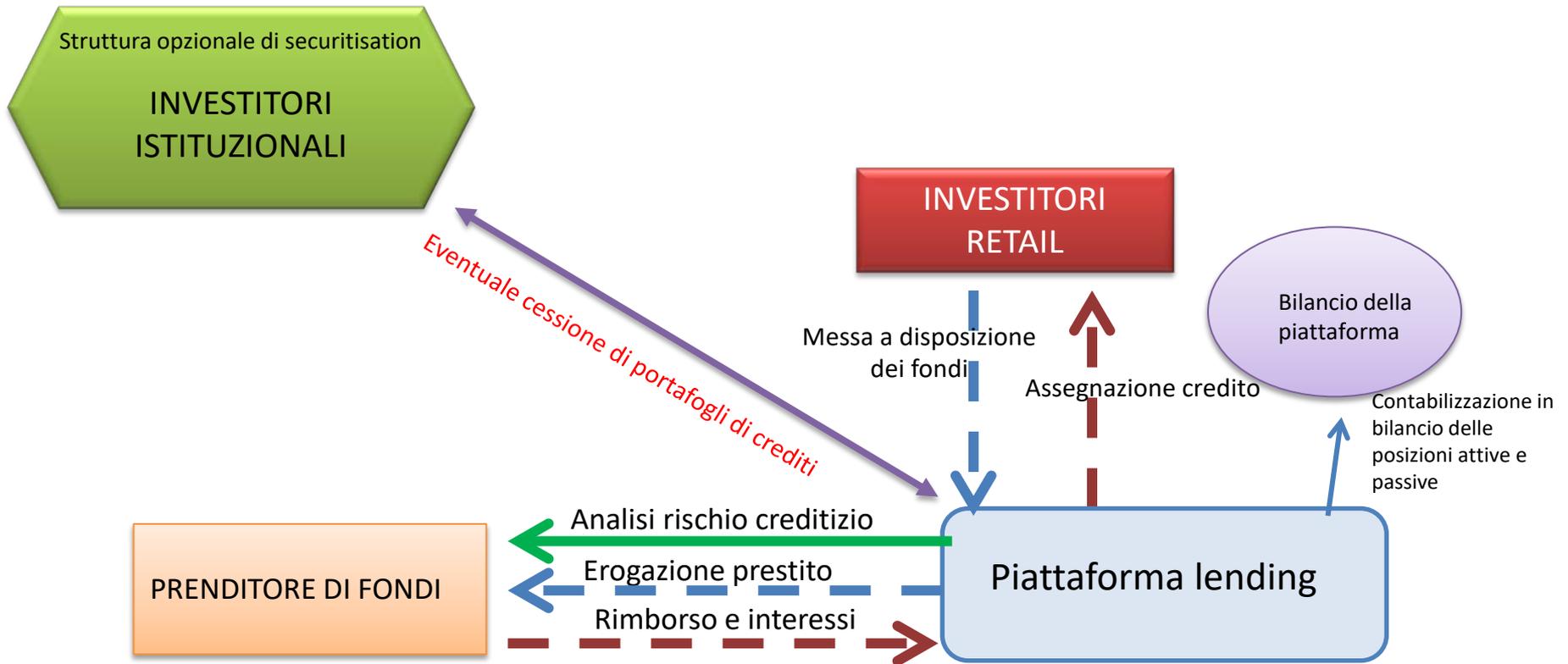
Approfondimento: I modelli del FinTech lending

3. Modello «ritorno garantito»



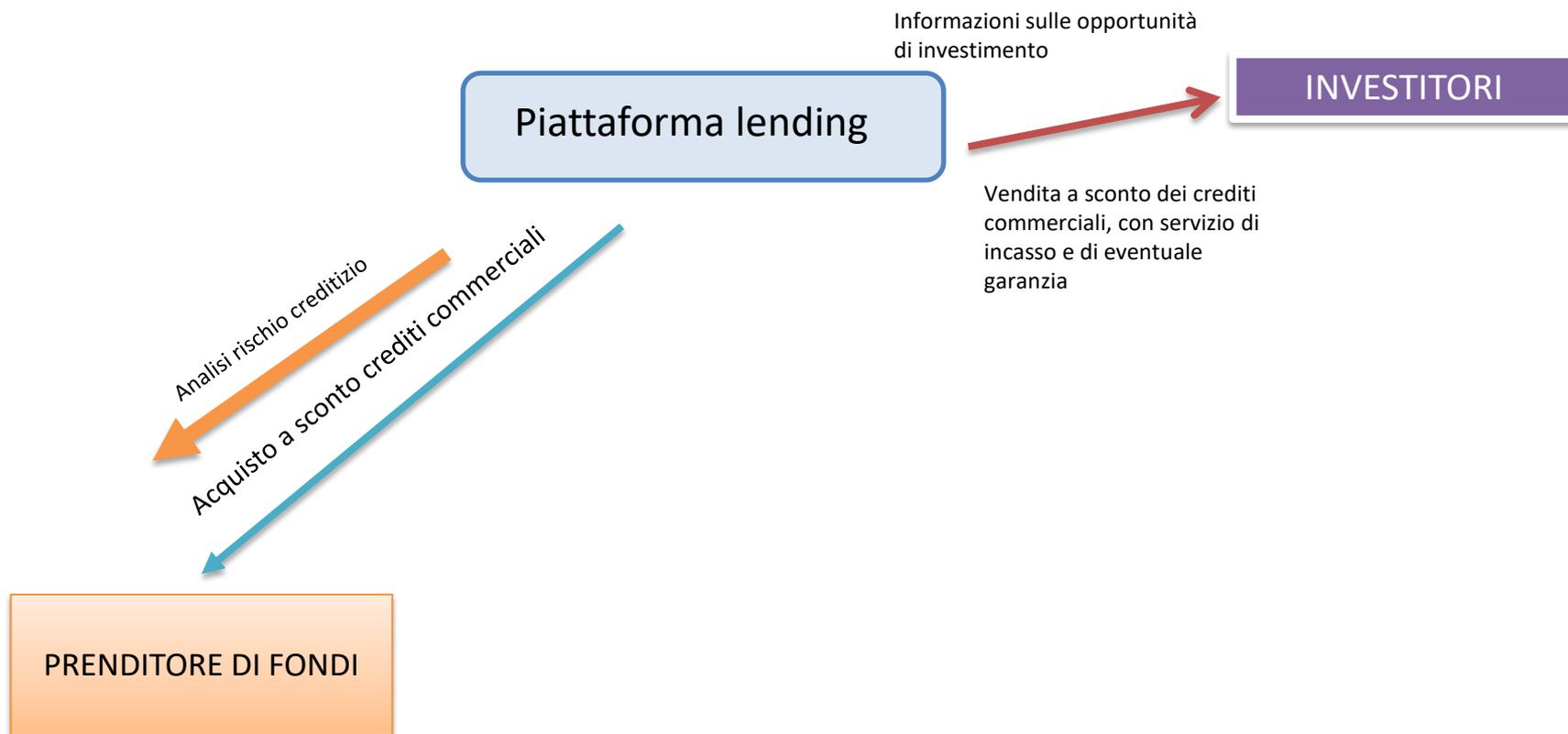
Approfondimento: I modelli del FinTech lending

4. Modello «intermediazione in bilancio»



Approfondimento: I modelli del FinTech lending

5. Modello «invoice trading»



Il P2P lending in Italia (1/2)

- Raccolta di **risorse a titolo di debito** da parte di **aziende** (e di privati), mediante una piattaforma digitale (*market place o co-finanziatore*). Prestiti tra pari (**P2P**): da investitori privati e istituzionali a prenditori privati e imprese.
- Investitori: privati («*crowd*»), istituzionali, professionali.
- Banca d'Italia: equipollenza norme a parità di attività e rischi (ex 106 Tub). Da gennaio 2017 vigono regole specifiche su «social lending» (P2P) definendo disposizioni in materia di raccolta del risparmio da parte dei soggetti diversi dalle banche.
- Le **piattaforme italiane** di *peer to peer lending* e *invoice trading* nel 2018 hanno erogato 763 milioni, +125% rispetto all'anno precedente (1,2 miliardi da *inception*). Da gennaio 2018 il P2P lending è stato equiparato sul piano fiscale agli altri strumenti di investimento (tassazione 26%).
- Le piattaforme più attive sono **Borsa del Credito** (italiana) e **October** (già Lendix) (francese e operante in diversi paesi europei).

Approfondimento: Il FinTech lending in Italia

Il P2P lending in Italia (2/2)

- **Borsa del credito** (gennaio 2019):
 - erogato oltre 52 milioni di euro a 621 **PMI** in 2 anni e mezzo (24 milioni a 404 PMI a gennaio 2018, +116%)
 - Il finanziamento alle imprese deriva dall'investimento da parte di **privati e investitori istituzionali**.
 - Giugno 2018: annuncia la creazione di una **rete** fisica capillare di **agenti** e sviluppo di nuove partnership con IF italiani.
 - Luglio 2018: *partnership* con MamaCrowd (equity crowdfunding) per diversificare l'offerta di servizi alle imprese,
 - Marzo 2019: lanciato un finanziamento pensato ad hoc per i seller italiani di Amazon, che operano sul portale di e-commerce da almeno tre mesi.
- **October (ex Lendix)** (gennaio 2019):
 - **In Italia:**
 - piattaforma francese di *crowd-lending* per imprese, attiva in Italia da aprile 2017,
 - Consentito **finanziamento** di 34 progetti italiani per una raccolta totale di 17 milioni di Euro,
 - Finanziato da >1.500 **prestatori privati italiani** e da **alcuni investitori istituzionali**
 - Da aprile 2018: prima piattaforma italiana di **prestito alle PMI ad offrire copertura del Fondo di Garanzia**
 - **In Europa:** totale erogato dalla piattaforma nel 2018, pari a 111,3 milioni di Euro (230 milioni da *inception* - Ita,Fra,Spa); oltre 15.000 prestatori privati e investitori istituzionali; generato 230.852 contratti di prestito alle imprese. Avviato operatività anche in Belgio

Approfondimento: Il FinTech lending in Italia

Invoice trading

- **Credimi:** unica piattaforma italiana vigilata dalla Banca d'Italia (ex art. 106). Offre **factoring** su crediti commerciali, che acquista, **cartolarizza** e colloca a quattro **investitori istituzionali**; **cofinanzia** in parte le operazioni (assumendo il rischio di credito). Credimi sigla anche accordi di «credito di filiera» per acquistare i crediti dei capo-filiera dai fornitori. Dal 2016 ad oggi il volume di fatture è stato pari a circa 120 ml di euro. Fornisce una risposta al cliente in circa 2 giorni.
- **Workinvoice:** *market place* puro. Dal 2015 al 2018 circa 143 ml di euro di finanziamenti su fatture commerciali. **Investitori privati e istituzionali**. Tra gli investitori attivi sulla piattaforma c'è Factor@Work, che compra i crediti sulle piattaforme web convenzionate, li cartolarizza e cede i titoli derivanti dalla cartolarizzazione a investitori professionali.
- **Fifty:** nel 2018 ha consentito l'accesso alla piattaforma ad altri **investitori istituzionali**, mentre da ottobre 2016 ha avuto come unico investitore il Supply Chain Fund di Groupama Asset Management SGR, che è un fondo di *direct lending* specializzato nell'acquisto di fatture commerciali a favore di PMI italiane operanti nelle filiere industriali. Il Fondo opera attraverso accordi quadro, conclusi con l'azienda capofila (sponsor) a beneficio dei propri fornitori strategici, i quali si vedono anticipato il pagamento delle fatture al momento della consegna della merce. In tal modo si fornisce liquidità a fronte dei crediti vantati dai fornitori e riconosciuti dall'azienda capofila (*direct o reverse factoring*). I bonifici di pagamento sono disposti a favore dei fornitori in circa 48 ore.

Sviluppo in-house

Bnp Paribas: MyWealth (sviluppato con altre FinTech) per una nuova esperienza digitale dei clienti private

DZ Bank e Banco do Brasil: soluzioni digitali specifiche di *wealth management* con obiettivi di tipo previdenziale

Partnership

ABN Amro: Partnership con Prosperity (per clientela private, combina l'asset management digitale e coaching di un esperto)

Bnp Paribas: Partnership with Gambit, provider di soluzioni digitali per il wealth management

Investimenti

Santander: in SIGFIG, roostify

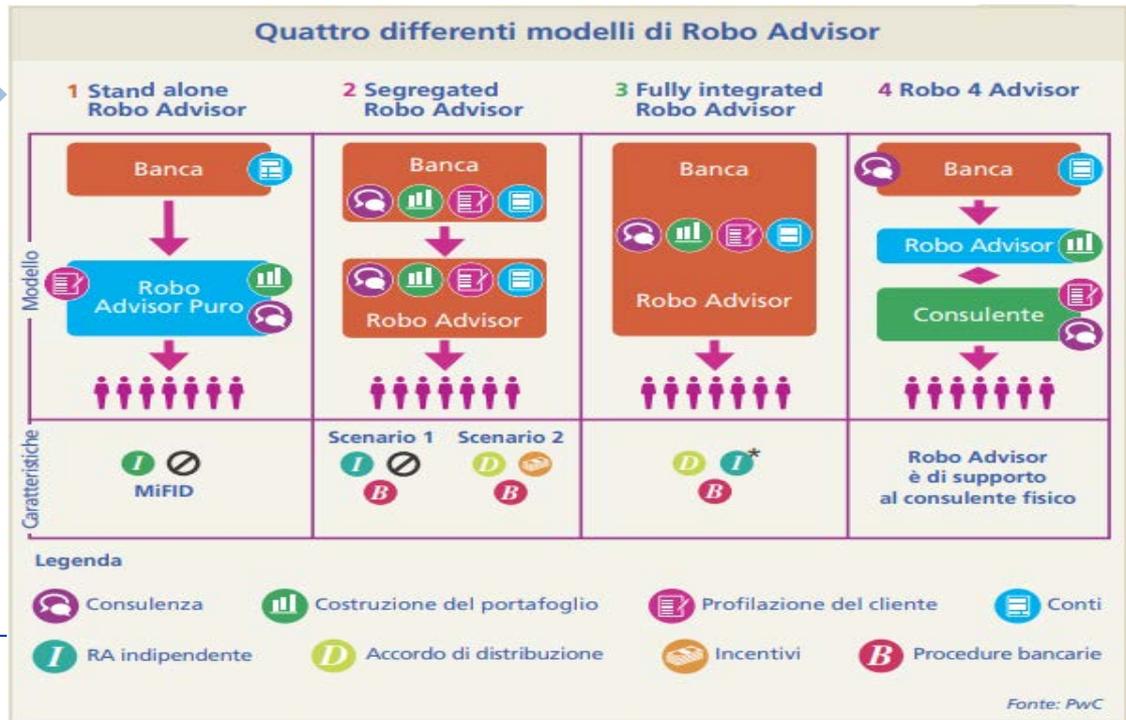
Approfondimento: Le soluzioni di asset management

Il robo-advisor

- *Advice* 'used in its common meaning of the word, as an opinion or recommendation as to the appropriate choice of action'
- Il requisito dell'automazione ricorre, in particolare, se '1. *The automated tool is used **directly** by the consumer, without (or with very limited) human intervention; 2. An **algorithm** uses information provided by the consumer to produce an output; 3. The output of the tool is, or is perceived to be, **financial advice***'

Fonti: AAVV (2019), ESAs Joint Committee (2015), ESAs Joint Committee (2016).

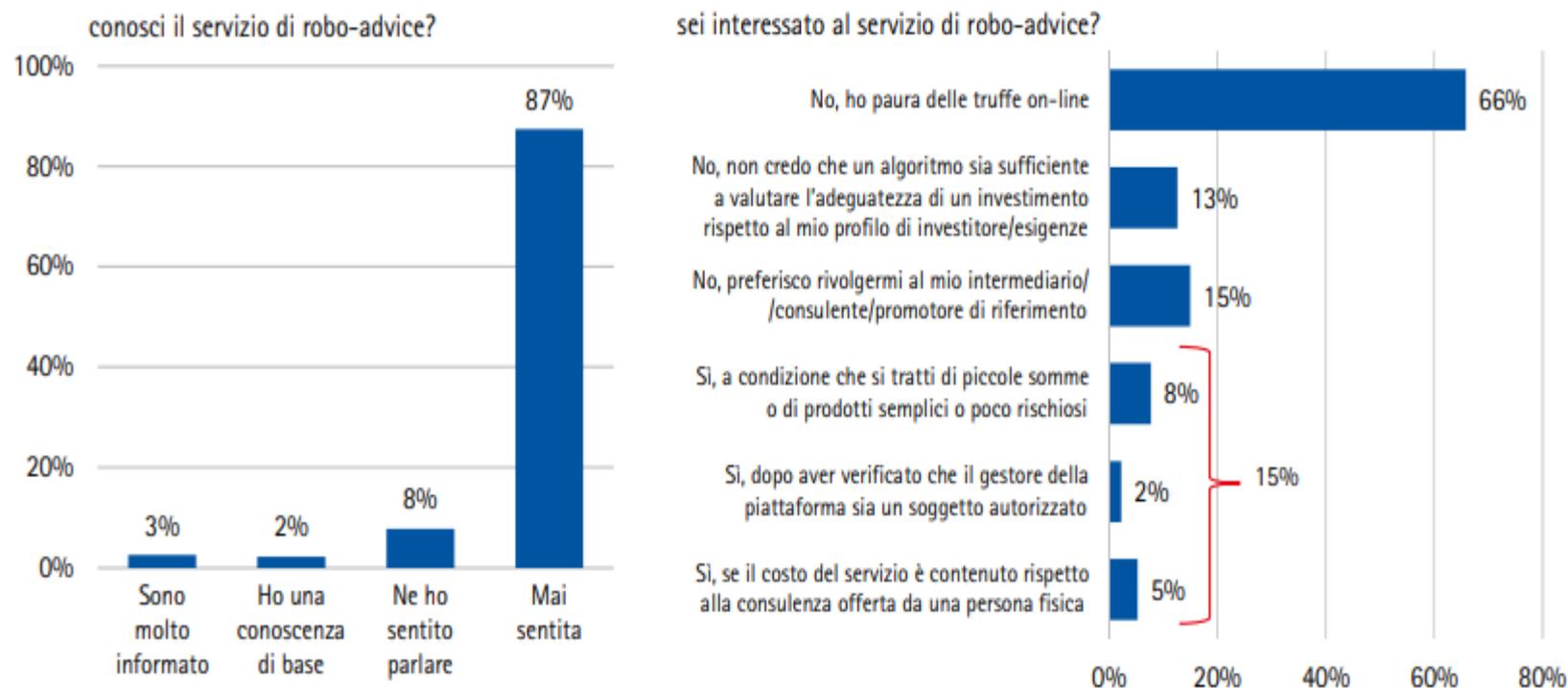
Le soluzioni per gli incumbent



Approfondimento: Le soluzioni di asset management

Il robo-advisor in Italia (2/3)

Fig. 3 – Conoscenza e interesse verso il servizio di *robo advice*



Fonte: CONSOB, Report 2016.

Approfondimento: Le soluzioni di asset management

Il robo-advisor in Italia (1/3)

Tav. 1 – Caratteristiche degli operatori partecipanti alla ricognizione
(situazione al primo semestre 2017)

	B2C ¹	B2B (<i>robo4advisor</i>)
numero totale	6	3
automazione	parziale ²	--
autonomia		
start-up / stand alone	4	3
operatore di matrice bancaria	1	--
banca	1	--
servizi offerti ³		
consulenza ⁴	3	--
gestione patrimoniale	3	--
esecuzione ordini	2	--
servizi editoriali	1	--
tool automatizzati e/o piattaforme white label	--	3

¹ Il dato non include un *asset manager* la cui offerta *online* è dedicata agli investitori professionali. ² Per un operatore il grado di automazione, inizialmente totale, è divenuto parziale, tanto da far qualificare il servizio di *robo advice* come ibrido. ³ Ogni operatore può offrire più di un servizio. ⁴ Due operatori offrono consulenza indipendente; un operatore offre consulenza indipendente tramite il canale tradizionale e consulenza non indipendente tramite il canale digitale.

Approfondimento: le soluzioni di asset management

Il robo-advisor in Italia (3/3)

	<i>Player 1</i>	<i>Player 2</i>	<i>Player 3</i>	<i>Player 4</i>	<i>Player 5</i>
Fees (% on AuM)	0.50% - 1.25%	n/a	Depends on selected strategy	0.30%	Depends on AuM and % of equity
Minimum deposit	100€/month without deposit	n/a	n/a	€20k	n/a
Channels	Pc, mobile, tablet	Pc	Pc	Pc. app in progress, branches	Pc
Country of availability	Italy, United Kingdom	Italy	Italy	Italy	Italy
Customer Target	Retail, affluent	Retail, affluent, B2B	Retail, affluent	Retail, affluent	Upper affluent, high very inv.
Products	ETF	Stocks, bonds, ETFs,funds	ETFs, Ishares	n/a	Stocks, bonds, ETFs, funds

PwC analysis on the following players: MoneyFarm, Advise Only, IB Navigator, Yellow Advice, SoldiExpert

Approfondimento: le soluzioni di asset management

Alcuni esempi di robo-advisor in Italia

- FinTech
 - Moneyfarm
 - inizia ad operare nel 2012 in Italia. Poi si espande nel Regno Unito (2015) e in Germania (2018) mediante l'acquisizione di Vaamo, il pioniere tedesco della gestione patrimoniale digitale, che oggi è uno dei principali *robo-advisor* attivi nel paese
 - Propone investimenti in ETF
 - Selfiewealth, AdviseOnly
 - Trapezista (R4A)
- Incumbent
 - CheBanca! → servizio di robo-advisor YellowAdvice
- Partnership
 - IB Navigator: partnership tra Invest Banca e IShares

Grazie per l'attenzione

Cristiana Schena

Dipartimento di Economia
Università degli Studi dell'Insubria
cristiana.schena@uninsubria.it



Alessandra Tanda

Dipartimento di Scienze economiche e aziendali
Università degli Studi di Pavia
alessandra.tanda@unipv.it

